

证券代码：002968

证券简称：新大正

公告编号：2022-005

## 新大正物业集团股份有限公司

### 2021 年年度报告摘要

#### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文，公司全体董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议。

**审计意见提示：**标准无保留意见

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 162,681,000 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 5.00 元（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 4 股。

#### 二、公司基本情况

##### 1、公司简介

股票简称	新大正	股票代码	002968
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	翁家林	王骁	
办公地址	重庆市渝中区虎踞路 78 号 1-1#	重庆市渝中区虎踞路 78 号 1-1#	
传真	023-63601010	023-63601010	
电话	023-63809676	023-63809676	
电子信箱	wengjl@dzwy.com	wangxiao@dzwy.com	

##### 2、报告期主要业务或产品简介

###### （一）公司主要业务及产品

公司作为独立第三方物业服务企业，主要为各类城市公共建筑提供物业服务，专注于智慧城市公共建筑与设施的运营和管理，通过不断深化研究客户需求、作业场景及服务标准，让客户专注于主业，给客户创造价值和优质服务体验。

报告期内，公司根据“五五”战略规划，对主要业务板块做了重新划分，从原有的综合物业管理服务、专业管理服务、增值服务三类主要业务，更新为以基础物业为主、城市服务和创新业务协同发展的三大业务版图，以基础物业服务为支撑，快速发展城市服务、孵化发展创新业务，联动发展。

## 1、主要产品介绍

### （1）基础物业

主要指传统物业服务，为客户提供“四保一服”服务，包括了航空物业、学校物业、公共物业、办公物业、商住物业等细分业态，作为公司发展的根基，是现阶段收入的核心来源，也是创新业务快速孵化的“培育地”和城市服务快速发展的“试验田”。

### （2）城市服务

主要指以城市空间运营为主要方向的业务，包括城市更新、资产管理、市政环卫、社区治理等城市服务产品。根据行业的发展趋势，结合公司在公建领域积聚的经验与优势，在中长期规划中城市服务将作为公司新兴增长极，成为收入、利润的主要来源之一。

### （3）创新业务

主要指传统、创新类增值服务与数字化产品，包括了平台运营、增值服务、数据业务、线上经营等细分产品，作为公司战略高地，是公司未来的利润核心来源，将以数字化支撑基础服务及城市服务快速发展。

## 2、五大业态介绍

五大业态是公司基础物业的主要组成，航空业态及学校业态作为战略引领、办公业态及公共业态规模发展、商住业态协同支撑，共同夯实集团发展根基。

### （1）航空物业

航空物业围绕机场航站楼展开各类物业服务，公司航空物业人信守“先做机场人，再做新大正人”的承诺，专研机场物业特色服务，并构建新大正航空物业信息化管理系统以提升服务质量。航空物业为客户提供含停车场管理、手推车管理、行李打包、客舱保洁、飞行区及地面航空安全保障等多种航空特色服务。

### （2）学校物业

学校物业为各类高校、特色院校及中小学校提供综合一体化后勤服务，包含基础物业管理及与校园生活配套的公寓、安全、学习辅助及师生生活服务等。学校物业秉承“管理、服务、环境”育人理念，以全委托综合一体化后勤服务解决方案的“校园大管家”服务体系，全方位满足师生的多元化、多层次、人性化的育人需求。

### （3）公共物业

公共物业涵盖的物业服务类型丰富，涉及城市多种功能体，为不同公共项目提供含“四保一服”在内的各类特色物业服务：如为场馆提供人文体验服务、智能降耗、文化资源管理等，为园区提供资源管理服务、运营管理服务、智慧园区打造等，为医养提供院感安全、疫情防控、临床支持等。

### （4）办公物业

办公物业主要为党、政、军机关、企（事）业单位和商用写字楼等提供专业化、规范化、标准化的物业管理服务，致力于打造高规格、高品质、高站位的“三高”办公物业典范。办公物业提供含“四保一服”在内的各类政务会议服务、商务接待服务、餐饮服务办公特色服务。

(5) 商住物业

商住物业以商业、公租房、住宅三大物业产品齐头并进的发展模式，全面打造商业购物中心及市场、公租房、住宅的核心服务场景。商住物业在基础物业外，致力推行全生命周期运行方案，针对商业项目，提供整合多种资源的商业运营管理等特色服务；针对公租房项目，提供党建引领下的社区运营服务和弱势群体关怀服务；针对住宅项目，提供资产管理服务和邻里氛围打造等满足业主衣食住行的服务。

(二) 公司现有经营模式

1、采购模式

公司提供的服务主要为物业管理服务，采购商品以物业管理服务中所需的保洁、保安封专项物业服务 and 各类耗材为主。公司采购模式以集团集中采购为主、外地分子公司自主采购为辅，在保证供应商相对稳定、降低采购成本和保证质量的同时，灵活应对项目需求。

2、销售模式

公司通过市场公开招投标为主、招标邀请为辅的方式获取客户，近两年，随着公司上市后拓宽了经营渠道，通过收并购、与合作方合资合作成立公司的方式，获取客户的渠道逐步多样化。

3、主要会计数据和财务指标

(1) 近三年主要会计数据和财务指标

追溯调整或重述原因：因公积金转增股本对基本每股收益与稀释每股收益进行重述。

单位：元

	2021 年末	2020 年末		本年末比上年末增减	2019 年末	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
总资产	1,453,714,105.45	1,232,555,506.35	未调整	17.94%	995,353,271.92	未调整
归属于上市公司股东的净资产	974,077,194.48	850,302,006.73	未调整	14.56%	753,526,048.90	未调整
	2021 年	2020 年		本年比上年增减	2019 年	
		调整前	调整后	调整后	调整前	调整后
营业收入	2,088,263,923.21	1,318,348,771.98	未调整	58.40%	1,054,603,480.18	未调整
归属于上市公司股东的净利润	166,069,801.09	131,206,852.86	未调整	26.57%	104,459,561.93	未调整
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	149,876,831.08	113,771,854.95	未调整	31.73%	84,501,748.30	未调整
经营活动产生的现金流量净额	71,889,508.52	173,325,797.49	未调整	-58.52%	51,234,109.73	未调整
基本每股收益（元/股）	1.03	1.22	0.81	27.16%	1.89	1.260
稀释每股收益（元/股）	1.03	1.22	0.81	27.16%	1.89	1.260
加权平均净资产收益率	18.49%	16.51%	未调整	1.98%	33.50%	未调整

(2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	425,719,704.19	470,656,976.71	546,757,921.32	645,129,320.99
归属于上市公司股东的净利润	35,852,908.10	38,533,467.46	42,896,676.12	48,786,749.41
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	33,092,713.83	35,772,024.90	38,969,621.32	42,042,471.03
经营活动产生的现金流量净额	-151,465,397.29	-7,232,580.55	24,949,030.66	205,638,455.70

上述财务指标或其加总数与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标不存在重大差异。

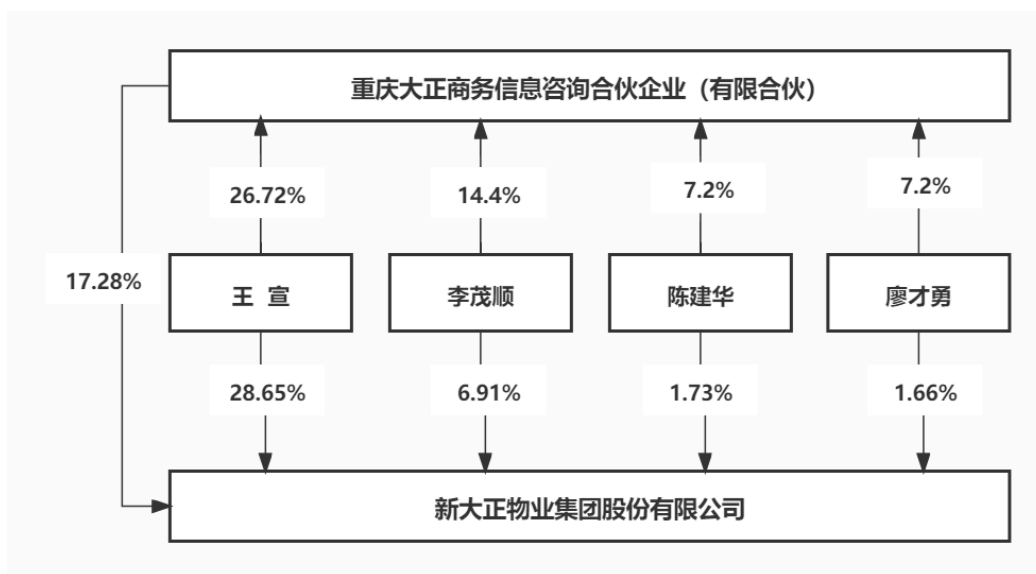
4、股本及股东情况

(1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	5,512	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	5,787	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	-	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	-
前 10 名股东持股情况							
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		
					股份状态	数量	
王宣	境内自然人	28.65%	46,624,590	46,624,590			
重庆大正商务信息咨询合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	17.28%	28,125,000	28,125,000			
李茂顺	境内自然人	6.91%	11,250,000	11,250,000			
罗渝陵	境内自然人	3.43%	5,585,700	0			
招商银行股份有限公司—交银施罗德新成长混合型证券投资基金	其他	2.20%	3,571,942	0			
陈建华	境内自然人	1.73%	2,812,500	2,812,500			
廖才勇	境内自然人	1.66%	2,700,000	2,700,000			
温州荣巽嵩山股权投资合伙企业(有限合伙)	其他	1.60%	2,596,300	0			
中国农业银行股份有限公司—交银施罗德精选混合型证券投资基金	其他	1.59%	2,591,005	0			
深圳市创新投资集团有限公司	国有法人	1.42%	2,313,750	0			
上述股东关联关系或一致行动的说明		上述股东中王宣、李茂顺、陈建华、廖才勇四人为一致行动关系					
参与融资融券业务股东情况说明		未知其他是否参与融资融券业务					

## (2) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 三、重要事项

2021年是公司“五五”战略规划的开局之年，公司各级组织和广大干部员工在管理团队的带领下，克服了疫情反复、房地产市场调控、物业行业竞争加剧等多种外部环境因素影响，团结一心，奋力拼搏，较好地完成了全年的经营管理发展目标，推动公司实现了较快速度地增长。

公司全年实现营业收入20.88亿元，比上年增长58.40%。在消化了2021年集团股权激励增加的股权支付1,513万元的情况下，实现归属于上市公司股东的净利润16,607万元，比上年增长26.57%。在管项目面积首次突破一亿平方米，项目覆盖布全国25省82城市，全国化布局推进顺利。市场拓展方面，公司破除了疫情影响、抢抓发展机遇，市场开发创历年新高，实现跨越式增长。全年新拓展项目中标总金额16.90亿元，饱和年化合同收入金额8.20亿元，同比增长约74.22%；新签年合同额1000万（含）以上项目16个；斩获国家机关事务局、经济日报社、冬运中心、深创投广场、浙江高速等标志性项目。

## (一) 2021年开展重点工作

## 1、集团战略定稿，指引前进方向

在2020年公司董事会及战略委员会研讨的战略大纲方向指引下，历时一年多经过反复论证完善，在2021年制定了“12345”总体战略，规划了2021年-2025年的发展蓝图。2021年的发展成果证明了新大正有能力去实现更高的目标，公司上下必须抱持做一家好企业的梦想，坚定把公司发展成为国内领先的公共空间与建筑设施管理服务商的愿景，在努力实现保持公建物业领先地位的基础上，在数字化转型和城市服务转型2个方面取得突破，构建以物业管理为主体，城市服务和创新业务两翼协同发展的三大版图，通过市场、资本、科技、人才四轮驱动，推动公司全国化战略的快速落地，并从组织、研发、运营、机制和模式创新5个方面，加快组织能力建设，实现公司高质量发展。

## 2、强化内生驱动，规模稳定增长

作为独立的第三方物业企业，公司积极参与市场竞争，通过公开招投标获得业务增长。2021年，集团转变营销拓展模式，坚持推进全国化市场拓展的战略布局，支持、鼓励各业务单元多措并举地拓展市场，创造“全面进攻、多点开花”的良好局面，不断在航空、学校、公共等重点业态上取得突破，有力支撑公司经营规模持续稳步扩张。2021年，公司实现营业收入20.88亿元，较上年同期增长58.40%，在管面积突破一亿平方米，较好实现了规模增长目标。

## 3、城市布局升级，全国经营加快

2021年，集团践行“走出成渝、全国布局”的经营方针，紧跟国家政策、战略布局，聚焦国家级中心城市、区域中心城市的布局站位，实现“以点带面，站位争先”的全国布局，形成10大重点中心城市布局。集团经营范围覆盖全国25个省市，较去年增加4个省市，进军城市数量达到82个，较去年增加37个，集团经营范围覆盖成渝、京津冀、长三角、大湾区等国家战略区域，基本实现集团全国化经营布局。

## 4、提升后台能力，夯实发展基础

报告期内，公司对职能中后台进行下沉，加强了条线建设，新增城市运营中心、创新孵化中心，强化数字化信息中心，为未来发展奠定基础。2021年，公司积极探索城市服务新模式，拓展了城市服务战略合作资源，推动城市更新多元化战略合作；挖掘多样化的创新业务产品并整合归纳为标准化的服务产品类别，再落地运营、复制推广；设立深圳慧链云科技有限公司作为信息化建设项目实施主体，加快推进数字化建设，以满足公司快速发展需求，支撑创新业务与增值服务发展。

2021年，公司还对内部管理流程和职能进行了优化和改革，对专业能力持续进行更新与突破。公司完善了品质管理模型，建成“项目分级、品质分区”品控系统，引导资源优化配置；持续推动标杆建设，打造完成一批标杆示范项目，为区域、业态赋能，对应针对效益较差的项目开展回头看专项活动，品质的管控和内部管理能力的提升，有效提升了口碑和续约率。

## 5、投后整合顺利、合资合作共赢

2021年4月，公司完成四川民兴物业管理有限公司收购。通过系列投后整合、经营调整等措施，民兴物业现场品质、管理水平得到提升，投后整合进展顺利，主要经营指标保持了良好发展态势，整合效益逐步释放。报告期内，公司还通过积极探寻互惠互利、稀缺资源补充的投资合作机会，开展重点项目合作开发等多种形式战略合作形式，增资入股重庆重报物业管理有限责任公司，合作设立南阳新大正物业服务有限责任公司等多个合资公司，加速了规模扩张速度。

## 6、两级班子建设，发展以人为本

基于未来发展需求和新的组织目标，集团将人才引进和班子建设作为重点，2021年全年引进了中高层人员34人，充实集团领导班子5人，组建完成10大重点中心城市公司团队，加强团队建设。集团通过组织

中高层管理干部“向后看、向前看、向外看、向内看”的培训活动，让干部团队理解、认可支持公司的战略方向和目标。各个城市公司关键岗位人员就位，搭建了较为齐备的人员建制，为外地市场拓展带来比较好的结果。

#### 7、完善激励机制，激发内生活力

以人为本是公司作为劳动密集型的 service 类企业持续发展的根基，公司自2001年起就持续对核心员工实施股权激励，激发核心员工内生动力。为了推动新战略的落地实施，2020年底，公司聘请外部专业机构协同重新梳理了中长期激励体系并于2021年逐步正式推出。首先，公司实施了2021年限制性股票激励计划，对以中后台管理团队为主的员工结合未来发展目标拟定股权激励的业绩考核方案；其次，公司完善了原有核心员工持股平台股份——重庆大正商务信息咨询合伙企业中的中高管持股部分的考核机制，统一了考核目标；同时在限制性股权激励制度的基础上，针对全国化战略推进过程中占据重要板块的城市公司的团队，推出城市合伙人计划。结合三种针对不同对象的激励工具，公司从不同层面构建利益共同体、事业共同体和命运共同体体制，努力把新大正打造成有志于在物业行业干事创业的优秀人才共同创业的平台。具有新大正特色的激励体系的打造，有助于公司与激励对象利益共享、风险共担，吸引和凝聚优秀人才汇聚新大正共同创业，促进公司快速成长和长期发展。

#### 8、克服疫情影响，坚守防疫一线

2021年，国内疫情呈散点、交叉反复发生，集团在管交通枢纽、重要赛事场馆等项目更是面临着前所未有的防疫考验。在此过程中，新大正全体成员始终初心如磐，使命在肩，坚守防疫一线，出色完成各项工作任务。一是出色完成冬奥会服务保障任务，新大正冬奥会服务团队，连续封闭近4个月，筑起赛事服务保障“防护墙”，圆满完成冬奥会保障各项工作任务。二是精准高效服务保障交通枢纽，疫情之下人流密集的交通枢纽是疫情防控的重中之重，在2021年7月南京禄口机场突发疫情，甲方基于对新大正服务的肯定与信任，将疫情爆发的航站楼运营服务委托我司承接管理，南京公司及项目全体员工不负使命，共抗疫情，保障了各方健康安全，以最快速度响应了要求，稳定了局面。三是重点防疫城市有条不紊开展各项服务工作，在西安、郑州、深圳等城市的防疫工作中，对疫情的常态化管控、突发事件应急处置以及对现场服务的专业保障，得到客户的高度赞誉。

### （二）项目数量分析

项目数量	2021年		2020年		同比变动
	项目数量（个）	占比	项目数量（个）	占比	
项目数量合计	477	100.00%	369	100.00%	29.27%
分区域					
重庆区域	239	50.10%	209	56.64%	14.35%

重庆以外区域	238	49.90%	160	43.36%	48.75%
分业态					
学校	87	18.24%	68	18.43%	27.94%
航空	22	4.61%	16	4.34%	37.50%
公共	91	19.08%	69	18.70%	31.88%
办公	199	47.12%	135	36.59%	47.41%
商住	78	16.35%	78	21.14%	0.00%

备注:项目数量指项目管理部, 项目管理部下设项目服务中心为最小服务单位。

截至报告期末, 公司项目管理部数量达到477个, 较上年增长29.27%, 服务面积超过一亿平方米。2020年以来, 公司根据国家区域发展战略和行业发展进程, 结合自身规模发展诉求, 深耕区域重点城市, 推动实施全国化战略。

报告期内, 基本完成全国化组织结构改革, 年内重点打造北上深等10个重点中心城市, 从原有五大区域公司变革为十大重点中心城市公司。城市公司的组织设立和团队组建, 有效提升了外地市场拓展的组织性和集中性, 重庆以外区域项目数量达到238个, 较上年增长48.75%, 占比达到49.90%; 在项目数量快速增长的同时, 公司在新进城市以重大项目、标志性项目为主要拓展目标, 快速增加了外带市场的知名度和竞争力。同时, 公司对重庆区域持续深耕, 管理密度进一步提升, 项目数量达到239个, 较上年增长14.35%, 成熟市场仍展现出巨大的市场空间。

### (三) 主营业务收入分析

单位: 万元

主营业务收入	2021年		2020年		同比变动 主营业务收入
	主营业务收入	占比	营业收入	占比	
合计	208,752.34	100.00%	131,764.03	100.00%	58.43%
<b>分区域</b>					
重庆区域	98,619.73	47.24%	86,764.59	65.85%	13.66%
重庆以外区域	110,132.61	52.76%	44,999.44	34.15%	144.74%
<b>分业态</b>					
办公	76,661.04	36.72%	32,724.91	24.84%	134.26%
航空	23,868.26	11.43%	16,469.80	12.50%	44.92%
公共	42,348.24	20.29%	27,689.38	21.01%	52.94%
学校	33,255.16	15.93%	25,498.29	19.35%	30.42%
商住	32,619.64	15.63%	29,381.65	22.30%	11.02%
<b>分产品</b>					
基础物业	193,468.34	92.65%	119,910.60	90.96%	61.34%
创新业务	10,658.86	5.10%	8,902.29	6.75%	19.73%
城市服务	4,625.14	2.21%	2,951.14	2.24%	56.72%



作为独立的第三方物业企业，公司积极参与市场竞争，通过公开招投标获得业务增长。报告期内，集团转变营销拓展模式，坚持推进全国化市场拓展的战略布局，支持、鼓励各业务单元多措并举地拓展市场，创造了“全面进攻、多点开花”的良好局面，不断在航空、办公、学校等重点业态上取得突破。

受益于2020年项目翘尾收入、2021年良好的市场拓展、并购项目及合资合作项目、延伸服务及创新业务等主要因素带来的收入增长，同时伴随公司不断提升的续约管理能力，2021年公司实现营业收入20.88亿元，较上年同期增长58.43%，远超2021年业绩指引目标。

## 1、分区域分析

报告期内，公司深耕重庆区域市场，保持了较强的市场竞争力，营业收入稳定增长，较上年同期增加约13.66%；重庆以外区域收入快速增长，较上年同期增加约144.74%。从收入占比上看，随着公司业务全国化深入推进，重庆以外区域收入占比已达到公司营业收入总量的52.76%。

市场拓展方面，重庆区域新拓展项目中标总金额较上年同期增长约70%，占公司中标总额约20%，重庆市场深耕稳中有升；重庆以外区域新拓展项目中标总金额较上年同期增长约86%，占公司中标总额已达80%，随着城市公司区域自主营销能力的增强，市场渠道的拓展，区域规模和密度有望进一步加大。

## 2、分业态分析

(1) 办公物业营业收入同比增长134.26%。2021年，办公物业高端写字楼类项目实现突破，在军队业态也延续了近年良好表现实现较好增长，新中标国银金融中心、中国再保险大厦、中国地震局、深圳市公安局罗湖分局等重要标志性项目及多地干休所项目。2020年并购的四川民兴在管项目以办公物业为主，投后管理效果良好，项目保持了较好的续约率。报告期内，公司在璧山机关项目设立培训基地，做办公物业专项培训，引进培养项目经理，为办公物业的全国化拓展储备人才，建立人才培养和新项目承接的新机制。

(2) 航空物业营业收入同比增长44.92%。2021年新中标深圳宝安国际机场、温州龙湾国际机场、成都天府国际机场等6个大中型国际机场，截至年末在管机场项目达到22个，在国内航空物业领域持续领先。新进驻机场之外，公司还通过积极沟通增长存量实现原地长胖，拓展了航司基地、飞行区、客舱消杀、行李打包、摆渡等业务，服务范围和内容的增加提升了收入、效益和竞争力，促进了机场业态后勤市场进一步开放。报告期内疫情反复，机场作为重要交通枢纽，公司在常态化防疫和突发疫情处置上表现突出，服务的北京大兴国际机场项目获评“2021物业管理卓越标杆目”、公司获评白云机场二号航站区年度防疫/安全先进委外单位等重要荣誉，良好口碑和领先地位塑造的新大正航空品牌反哺了项目拓展。

(3) 公共物业营业收入同比增长52.94%。公共物业作为产业孵化器，报告期内根据集团五五战略规划，对标新业务、新服务类型进行不断研究升级，细化产品质量。报告期内，场馆物业、园区物业影响力在全国范围内持续扩大，中标国家体育总局冬季运动管理中心、广交会、用友产业园（南昌）、普洛

斯园区等重大项目；新开发的交通、医养类项目等增长迅速，中标浙江高速公路服务区、包神铁路、多地轨道交通服务以及襄阳市中医医院、宁波906医院等项目；在市政环卫、酒店物业类项目取得突破，中标重庆市涪陵新城区市政环卫项目等。

（4）学校物业营业收入同比增长30.42%，中标长江师范学院、山东大学青岛校区等重要项目。报告期内，学校物业继续发挥在行业的牵头作用，承担中国教育后勤协会两项重要课题，成为重庆市教育后勤协会物专委秘书处承担单位，制定并在集团学校业态推广应用教学、公寓业态特色标准，不断提升产品竞争力。期间，学校物业还加大推动创新业务，提供校园内便捷服务，通过打造S潮宝生活服务平台、与第三方合作开发挖掘校园创新业务，在创新类服务、特约保洁服务等业务取得进展，边培育边拓展，有序推动线上线下业务融合，为创新业务在其他业态的落地推动做先行探索。

（5）商住物业营业收入同比增长11.02%。公司以党建引领商住社区物业建设，推动实现社区共建共治，积极探索“物业+生活服务”的发展模式。报告期内，公司对在管项目周边停车场业务实施拓展，与社区街道沟通与协调取得停车经营权，同时积极开展创新类业务，开展租售业务、到家服务类业务提高创新增值服务收入，并且积极探寻老旧小区改造与社区治理，挖掘老旧小区改造带来的项目机会。

### 3、分产品分析

基础物业实现收入19.35亿元，增长61.34%，基础物业版块不断壮大公司发展根基，为创新业务及城市服务两大产品奠定基础。报告期内，公司强化营销拓展模式，坚持推进全国化市场拓展战略布局，支持、鼓励各业务单元多措并举开拓市场，创造“遍地开花”的良好局面，不断在航空、学校、公共、办公等多业态、全方位上取得突破，有力支撑公司市场规模持续稳步扩张。

创新业务实现收入1.07亿元，增长19.73%。报告期内，公司强化了增值业务统筹管理，对现有增值业务流程及合同进行梳理，走访项目挖掘业务单元需求，引进四十余家创新业务供应商协同业务开展；同时，通过积极探索创新模式，全年挖掘21个细小产品，经过试点落地运营，整合打造为到家服务、校园服务、商务服务、美居服务、租售业务、空广服务6大服务产品类别，并搭建了S潮宝、公建业态小新菁选两个创新平台。2022年，公司将推动完成创新增值运营主干闭环的建设，通过数字化赋能，由公司总部作为运营中台与各业务单元团队实现协作互动，由业务单元作为运营前台统筹一线项目来实现业务产品的落地与迭代。

城市服务实现收入0.46亿元，增长56.72%。报告期内，公司新设立智慧城市运营中心，初步建立专业开发及运营团队，有序推动城市服务业务发展，在老旧小区改造与长效运营探索、市政环卫业务创新，停车场和园区资产管理，以及城市服务合作资源拓展等方面取得实效。期间公司对接了重庆及西南区域多个老旧小区改造项目，综合社区治理对老旧小区运营入驻基础模式及物业运行机制形成框架结构；承接涪

陵新城区市政环卫项目，实现城市服务新业态突破；积极拓展与设计、施工、基金、养老、策划等多类型单位的合作，为城市服务的展开储备丰富合作资源。2022年，公司将以老旧小区改造、市政环卫等多维度、多角度深度切入城市服务，提升项目拓展规模，推动业务模式多元化，打造城市服务生态圈。

#### （四）主营业务利润分析

项目	2021年			
	营业收入（万元）	收入占比	毛利	毛利率
合计	208,752.34	100.00%	38,928.72	18.65%
分时间				
成熟项目（1年以上）	181,311.19	86.85%	35,471.78	19.56%
新进项目（1年以内）	27,441.15	13.15%	3,456.94	12.60%
分区域				
重庆区域	98,619.73	47.24%	20,440.03	20.73%
重庆以外区域	110,132.61	52.76%	18,488.69	16.79%

2021年，公司在消化了股份支付、社保政策调整等因素，凭借经营规模扩大和增值服务收入增长，实现归属于上市公司股东的净利润16,607万元，比上年增长26.57%。报告期内，公司全国化推进顺利，实现规模快速发展，重庆以外区域项目及新进项目数量和规模大幅增长，相应拓展支撑投入和新进项目前期投入增加，导致净利润增速低于营业收入增速。公司将按照战略发展规划，先做大规模，再做实密度，最后通过加强精细化管理达到高质量发展的目标。

##### 1、分时间分析

公建物业项目的盈利水平与公司进入时间有关，呈现出成熟项目保持盈利稳定、新进项目尚需培育的特点，一般成熟项目盈利水平会高于新进项目。由于新进项目必需的项目员工培训、员工劳保、机器设备耗材等投入，前期成本较高；而成熟项目通过深入挖掘客户需求，通过对在管项目延伸开发及增值服务开发，经营内容和深度增加，效益也随之增加。

2020年以来，公司市场拓展不断攀升，屡创新高的市场拓展使新进项目数量和规模快速增长，由于新项目培育期和人员设备前期投入等问题，使综合毛利率阶段性下降至18.67%，但显著提升的市场扩张速度，为公司中长期的成长奠定了坚实基础。

##### 2、分区域分析

重庆区域项目盈利水平一般会高于外地项目，主要在于重庆区域内的项目成熟项目占比较大，新进项目也能快速获得区域密度提升后的边际收益；因此，重庆区域整体盈利水平趋于稳定。

公司设立城市公司拓展外地市场，通过积极拓展项目渠道、打造当地重点标杆项目，建立品牌形象，

扩大新区域的市场占有率。报告期内全国化落地见效，实现了以10个重点中心城市为核心，拉动辐射周边省市的全国化布局。由于新建城市公司在团队搭建、项目拓展及市场探寻上需要一定的初期投入，对应的销售费用、管理费用等会处于一个较高水平；同时，由于外地区域属于市场拓展爆发期，新进项目占比较高，因此总体来说，处于培育期的中心城市公司盈利水平低于重庆区域。随着城市公司所辖市场逐渐成熟，盈利水平将逐步回归正常水平。

### 3、其他影响因素

#### （1）前期投入

基于未来发展需求和新的组织目标，集团将人才引进和班子建设作为重点，2021年全年引进了中高层人员34人，充实集团领导班子5人，设立智慧城市运营事业部、创新孵化中心，加强智慧科创中心，组建完成10大重点中心城市公司团队。上述人才引进、团队组建以及大量新进项目所需的员工培训、机器设备、信息化建设等前期投入，短期内影响盈利水平，但长期来看是实现快速、稳定、持续发展必不可少的支撑。

#### （2）股份支付

物业企业的发展以人为本，为进一步建立、健全公司长效激励机制，使各方共同致力于关注公司的长远发展，由此激发公司管理团队、核心骨干的积极性，提升公司经营效率，报告期内公司实施了2021年限制性股票激励计划的首次授予以及大正商务平台新合伙人的吸纳，产生股权激励费用分摊对当年净利润影响约1,513万元。如剔除股份支付费用的影响，归属于上市公司股东的净利润比上年同期增长约38.10%。

#### （3）政策影响

2020年为应对疫情影响，国家及地方政府相关部门出台了各类优惠政策，报告期内疫情相关减免类的社保优惠政策已逐步到期；同时，报告期内公司享受的重庆市地方性社保优惠政策调整使人工成本有所上升，公司将通过推进全国化拓展降低地方性政策影响，并积极探索多种形式的灵活用工模式，结合创新业务的开展，以及信息化和机械化的实施，提高人员使用效率，实现降低成本、提升服务质量与员工工作效率的目标。